iFARMA FOCUS

# Il passaggio generazionale **della farmacia**

**Indicazioni legali e fiscali per la gestione della successione in azienda**

I.P.

TH.KOHL PHARMATHEK

FarBanca

# Sommario


3 **SUCCESSIONE | LA LEGGE**
I punti chiave
della normativa
*Il passaggio generazionale è un nodo importante da affrontare per tempo e con conoscenza delle possibilità a disposizione*

7 **SUCCESSIONE | IL FISCO**
Passaggio agevolato:
fino a quando?
*L'attuale fiscalità, decisamente favorevole, invita a una pianificazione a breve degli aspetti ereditari della titolarità di farmacia*

9 **LEGGE 124/2017**
Soci in farmacia
*Il conferimento dell'azienda in società si conferma un utile strumento ai fini della pianificazione del passaggio generazionale*

12 **LEGGE 124/2017 | IL FISCO**
I vantaggi
della società
*Ormai messa a regime la possibilità di un ingresso di capitali in farmacia, la convenienza fiscale va valutata assieme alla funzionalità operativa delle scelte compiute*

14 **INCOMPATIBILITÀ**
Socio e collaboratore,
via libera dalla Consulta
*Una recente sentenza rende meno severo il regime delle incompatibilità alla partecipazione nella società titolare di farmacia, ma a ben precise condizioni*

15 **SOCIETÀ DI FARMACIA**
Le operazioni
straordinarie
*Conferimento, scissione e trasformazione sono azioni utili al passaggio generazionale. Interessanti e attrattive per i molti vantaggi che possono offrire, sono però da maneggiare con attenzione*



## iFARMA EDITORE

**iFARMA EDITORE SRL**
Via Ezio Biondi 1, 20154 Milano
T: 02 349951 - Fax 02 33107015
info@ifarma.net
www.ifarma.net

**PRESIDENTE E DIRETTORE EDITORIALE**
Ismaele Passoni

**REALIZZAZIONE EDITORIALE**
Proedi Comunicazione srl
(info@proedi.it)

**TESTI**
Quintino Lombardo
Arturo Saggese

**DIRETTORE RESPONSABILE**
Laura Benfenati (direttore@ifarma.net)

**REDAZIONE WEB**
Marco Rocco
(marco.rocco@digitalsolutionsitalia.it)

**ART DIRECTOR**
Floriana di Maio, Fabio Lancini

**CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ**
Digital Solutions srl

**ADVERTISING SALES MANAGER**
Giancarlo Confalonieri
(giancarlo.confalonieri@digitalsolutionsitalia.it)

**MARKETING**
Stefano Butti, Luana De Stefano
Lara Passoni, *marketing strategist*

**AMMINISTRAZIONE**
Katia Greto

REG. TRIB. MILANO No. 107, 14/03/2017

iFARMA EDITORE SRL
ISCRITTO AL ROC No. 29799 DEL 28 GIUGNO 2017

SPECIALE LUGLIO 2020

DIFFUSIONE MEDIA: 18.000 COPIE

STAMPA: GRAPHICSCALVE SPA
LOCALITÀ PONTE FORMELLO, 1/3/4
24020 VILMINORE DI SCALVE (BG)



*Nonostante l'editore abbia fatto il possibile per includere il copyright di ogni immagine, nel caso in cui ci fossero stati errori, omissioni o siste ci scusiamo con i detentori del copyright in questione, i cui nomi verranno pubblicati nelle prossime uscite.*

*Sebbene il magazine iFarma abbia fatto il possibile per assicurare l'accuratezza delle informazioni pubblicate, non può essere considerato responsabile delle conseguenze sorte da errori o omissioni. Tutti i diritti sono riservati.*

*La riproduzione in tutto o in parte dei contenuti è proibita.*




# Il ruolo della banca
## nel passaggio generazionale della farmacia

Il mondo della farmacia sente sempre più l'esigenza di riferimenti di settore utili a gestire meglio le articolate dinamiche finanziarie.
Una di queste – tra le più rilevanti in termini di impegno e complessità – è rappresentata dal passaggio generazionale. Per una farmacia si tratta senza dubbio di un momento di grande difficoltà, data la molteplicità di strumenti, norme, soluzioni, possibilità e problematiche compresenti, che toccando per di più la sfera familiare rendono questa scelta una delle più onerose dell'intero percorso aziendale.

La possibilità di appoggiarsi a tecnici esperti di settore resta di fondamentale importanza, così come avere al proprio fianco un *partner* finanziario di comprovata esperienza ed elasticità.
Farbanca, la banca che dal 1999 è dedicata al mondo della farmacia e della sanità, ha senza dubbio una grande esperienza nell'accompagnare il cliente nel momento in cui si è deciso di avviare il processo del passaggio generazionale, un momento delicato non solo per i possibili impatti finanziari di scelte economiche e gestionali non sufficientemente ponderate, ma anche per i rapporti personali intergenerazionali e intragenerazionali.

Farbanca si affianca al consulente aziendale di riferimento portando la sua esperienza per supportare il farmacista in tutte le scelte che dovrà compiere, favorendo il subentro della nuova generazione e assicurando la corretta continuità aziendale.

# «Abbiamo sempre fatto così». Un errore imperdonabile

C'è una frase che troppe volte ricorre nelle aziende e ricorre anche nelle farmacie: «Abbiamo sempre fatto così». Pronunciata dal *manager* grigio-decadente con la visione viziata dai premi in lire e gli ultimi cento, duecento metri a separarlo dal traguardo-pensione-trattamento-di-fine-rapporto, stupisce che a proferirla sia il titolare sessanta o settantenne sul cui pensionamento sereno possiamo stendere un velo pietoso. Destinatario di tale saggezza: il figlio che, più o meno entusiasticamente, propone una soluzione innovativa per la gestione della farmacia.
L'ambiente è lo specchio dell'attenzione al cliente. E anche a se stessi. I margini calano, le persone si spostano dal quartiere, non ci sono più le mezze stagioni. Alla fiera dei lamenti e delle ovvietà ricordiamo che alcune farmacie, ancora oggi, concedono al cliente un'esperienza ben altro che memorabile non solo per l'obsolescenza degli ambienti e degli arredi, ma anche per una generale trascuratezza che permea ogni aspetto della relazione tra il professionista e il suo pubblico. Dai saluti inesistenti ai sorrisi forzati, dagli espositori delle aziende in ogni dove agli scatoloni per terra, l'impressione che troppo spesso si ha della farmacia è di un luogo dove si deve andare ma nel quale non si vuole ritornare. E come il *retail* ci insegna, l'esperienza del cliente all'interno del punto vendita – un'esperienza fatta di accoglienza, consiglio, forme, colori, luci – è un fattore indispensabile alla sua fidelizzazione. In questo momento, un valore fondamentale è la sicurezza individuale e gli ambienti necessitano di *lay out* atti a garantirla e di una comunicazione chiara a riguardo. Una percezione di scarsa sicurezza, anche in un ambiente personalizzato e all'avanguardia, è sufficiente a rovinare l'esperienza del cliente-paziente.
La tecnologia è una leva della professionalità. «Il robot non automatizza il magazzino, potenzia le relazioni», ci ricorda un farmacista amico. Quell'attenzione in più, quel consiglio legato alla terapia fanno sì che il paziente possa solo ricordare con entusiasmo quella farmacia, e che magari faccia due, tre o dieci chilometri per raggiungerla. Com'è possibile stabilire una relazione allontanandosi dal banco? «Non tornerei mai più indietro», enuncia lo stesso farmacista, facendo eco a tantissimi altri.
Si può peccare di buone intenzioni. Soprattutto quando queste non vengono accolte. Eppure i figli hanno l'entusiasmo, la visione e magari qualche diploma post laurea nel cassetto.
E meritano il credito dei genitori, oltre a un affiancamento strutturato e non prevaricatorio che consenta loro di svolgere la professione nei modi che ritengono più efficaci per loro stessi e per i clienti della farmacia. Senza dimenticare che possono contare su professionisti del settore noti e affidabili, che possono accompagnare il titolare di farmacia nel percorso complesso, ma importantissimo per gli equilibri aziendali e familiari, del passaggio generazionale della farmacia. Buona lettura!

Pier Francesco Verlato
*Marketing and Communication*
*Th.Kohl - Pharmathek*





**SUCCESSIONE | LA LEGGE**

# I punti chiave della normativa

*Il passaggio generazionale è un nodo importante da affrontare per tempo e con conoscenza delle possibilità a disposizione*

**Quintino Lombardo**,
*Franco Lombardo Cosmo – Studio Legale, Milano - Roma*

Il passaggio generazionale della farmacia è davvero questione *evergreen*, sempre all'ordine del giorno nell'esperienza professionale. La novella recata dalla legge n. 124/2017 ha certo ampliato l'orizzonte delle possibilità, consentendo l'accesso alla titolarità delle farmacie anche alle società di capitali ed eliminando il requisito professionale da sempre in precedenza necessario per l'intestazione di una quota della società titolare di farmacie. Oggi dunque il passaggio generazionale della farmacia non deve più giocoforza avvenire in favore di un familiare laureato in farmacia e iscritto all'albo professionale, mentre lo strumento societario consente i più vari assetti di regolazione degli interessi coinvolti, purché l'esercizio della farmacia sia affidato alla direzione di un farmacista in possesso del requisito d'idoneità alla titolarità.

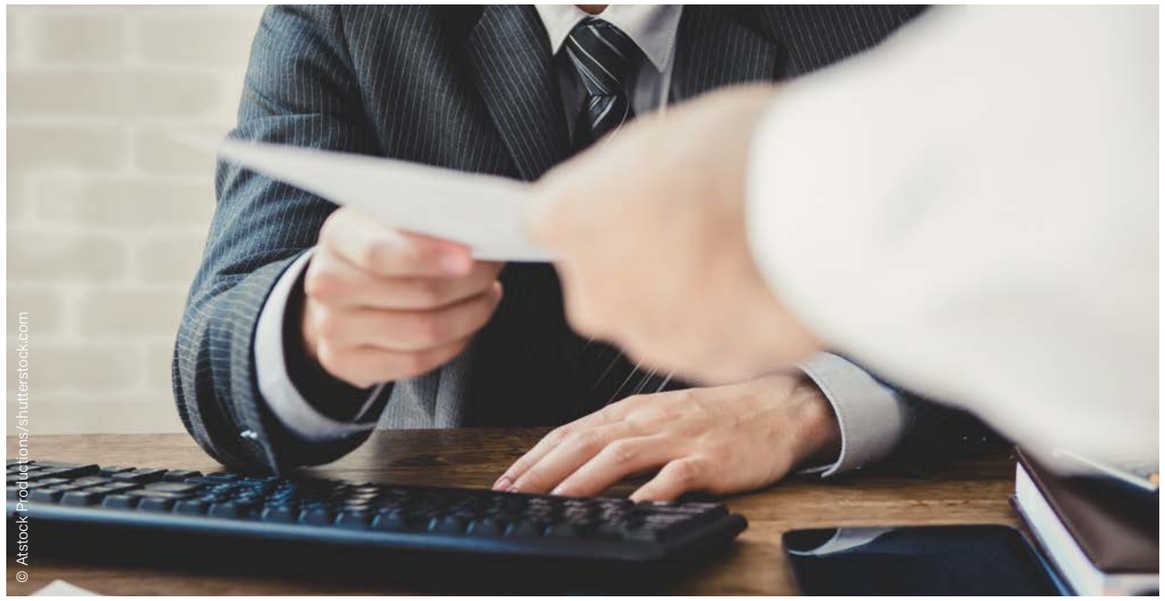
## Il passaggio: quando e come

In concreto, tuttavia, non sempre il nuovo regime ha portato a una semplificazione delle vicende familiari. Basti pensare al caso, non così raro, di più fratelli e sorelle, uno solo o una sola delle quali farmacista. Nel regime "tradizionale" quest'ultimo era l'unico possibile destinatario dell'azienda; nel nuovo regime "liberalizzato" dalla legge n. 124/2017, grazie allo strumento societario, tale esito non è affatto scontato. Tutti i familiari possono essere coinvolti e si tratta allora di stabilire non solo il "quando", ma soprattutto il "come" del passaggio generazionale, discussione sempre molto delicata, sia per gli aspetti meramente economici sia per quelli riguardanti le diverse aspirazioni e i progetti di vita dei familiari, chiamati a confrontarsi tra loro con la migliore franchezza possibile.
Sul "quando", è ormai opinione unanime che serva un approccio attivo e non inutilmente attendista, nel momento in cui il titolare della farmacia è nel pieno delle proprie energie e capacità decisionali. È in gioco la serenità personale e familiare, e con questa il futuro dell'azienda e di tutte le persone che, a diverso titolo (pazienti e clienti, collaboratori, fornitori, Ssn), hanno interesse a che la farmacia prosegua al meglio il proprio percorso professionale, in un contesto caratterizzato da veloci cambiamenti e nel quale sono richieste sempre maggiori capacità tecniche e manageriali, alcune molto diverse da quelle del passato.
Nel valutare la migliore opportunità di una decisione rispetto a un'altra – a chi tra i familiari trasmettere la farmacia o la quota nella società titolare della farmacia; se trasferire per atto tra vivi (vendita, donazione eccetera) o per testamento; come tutelare la posizione e i diritti di tutti i familiari e così via – occorre confrontarsi con questioni di diritto civile talvolta complicate, che si intrecciano con la disciplina speciale in materia di successione nelle farmacie.

## Successione testamentaria e successione legittima

In linea generale, la successione in tutto o in parte nel patrimonio di una persona scomparsa può essere regolata da un testamento (le cosiddette "ultime volontà", sempre modificabili e revocabili fino all'ultimo istante di vita, e allora si parla di "successione testamentaria") oppure, in mancanza di un testamento, direttamente dal Codice civile (e allora si parla di "successione legittima").
In quest'ultimo caso è la legge che dispone la sorte del patrimonio di chi è mancato ai vivi, secondo un complesso metodo giuridico che individua gli aventi diritto all'eredità nel coniuge e nei figli innanzitutto e poi, in mancanza di questi, negli ascendenti, nei fratelli e ancora nei parenti fino al sesto grado, fino alla possibile devoluzione dell'eredità allo Stato. Stante la possibilità di trovarsi a rispondere dei debiti della persona scomparsa, l'eredità deve comunque essere accettata, esplicitamente o implicitamente.
La legge però si limita a stabilire le quote spettanti a ciascuno degli eredi; a questi ultimi, in mancanza di un testamento, toccherà affrontare la questione della divisione

# I punti chiave della normativa



© Atstock Productions/shutterstock.com

della comunione ereditaria, cioè dell'attribuzione a ciascuno dei beni presenti nel patrimonio della persona scomparsa e pertanto, innanzitutto, della farmacia, che nella maggior parte dei casi costituisce il cespite più importante, e degli eventuali conguagli. Si tratta di una vicenda non sempre semplice, perché richiede una stima concorde sia del valore dei beni relitti sia del valore delle eventuali donazioni del defunto, delle quali ciascun erede ha beneficiato in precedenza, che vengono considerate come una sorta di "anticipo" dell'eredità, per essere poi computate nella quota di spettanza di ciascuno secondo il complesso meccanismo della cosiddetta "collazione".

## Successione necessaria

Si comprende bene, insomma, come la questione si presti a notevoli complicazioni per la prosecuzione dell'attività della farmacia quando, in mancanza di un tempestivo passaggio generazionale per atto tra vivi o, al limite, di un valido e incontestabile testamento, la comunione ereditaria riguardi la quota di maggioranza della società titolare o addirittura la stessa azienda esercitata dal defunto in forma d'impresa individuale.

Anche il testamento è comunque strumento non banale e da maneggiare con cura, non solo per i diversi formalismi utilizzabili (olografo, pubblico, segreto), ma anche per il contenuto delle possibili disposizioni (legati, istituzioni di eredi, attribuzioni di beni specifici nell'ambito dell'istituzione di eredi e della suddivisione in quote ecc.), specie in presenza del coniuge e di figli e se ci si trova in un contesto patrimoniale complesso.

La volontà di chi fa testamento, infatti, trova dei limiti posti a tutela della posizione dei familiari più stretti e deve quindi confrontarsi con le regole della cosiddetta "successione necessaria". Si tratta di regole che tutelano l'istituto familiare, riconoscendo sempre e comunque ai parenti più stretti (coniuge, figli e, in mancanza di questi, ascendenti: si parla di "legittimari" ovvero "riservatari") una quota inderogabile del patrimonio di chi è venuto a mancare.

È la cosiddetta "quota di legittima", che per l'appunto è definita come "indisponibile" e che spetta agli stretti congiunti anche contro la volontà del testatore.

## Lesione di legittima

Qualora le disposizioni contenute nel testamento ledano i diritti dei familiari "legittimari" si parla di "lesione di legittima" e i "legittimari" possono proporre al Giudice un'"azione di riduzione".

In concreto, questo significa che i "legittimari", ritenendosi danneggiati dalle volontà del testatore, possono chiedere che siano "ridotte", secondo le regole dettagliatamente previste dal Codice civile, quelle disposizioni testamentarie lesive della "quota di legittima" loro assegnata e riservata e appunto per legge inderogabile (art. 553 e ss. Codice civile).

Il problema è che le quote di legittima si calcolano con riferimento al valore del patrimonio relitto non alla data del testamento (e quindi sulla base dei possibili calcoli eventualmente presupposti dal testatore), bensì alla data dell'apertura della successione (cioè al momento della morte del testatore), che può essere di molto posteriore, perché non è detto che il testamento sia stato aggiornato. Nel calcolo, inoltre, devono essere incluse anche le donazioni che il defunto ha effettuato in favore dei parenti più prossimi (coniuge, figli e discendenti), secondo il meccanismo della "collazione".

Si presume, infatti, che mediante le donazioni il defunto abbia voluto in qualche modo "anticipare" gli effetti del testamento senza alterare le quote spettanti agli eredi più prossimi. Può essere previsto il contrario, e allora si parla di "dispensa dalla collazione", ma la tutela delle quote di "riserva" vale anche in questa ipotesi, poiché la dispensa produce effetto solo nei limiti della quota disponibile: viceversa potrebbe aversi, anche in questo caso, una "lesione di legittima", con conseguente contenzioso finalizzato alla "riduzione".

## Programmare il passaggio

Facile intuire allora come sia per nulla semplice garantire stabilità e incontrastata certezza giuridica al trasferimento generazionale della farmacia, dopo la morte del titolare.

Anche le situazioni più lineari possono facilmente complicarsi o per l'inevitabile mutare del valore patrimoniale dei beni coinvolti (relitti in successione o donati in precedenza); o per l'intervenuta variazione delle disposizioni testamentarie (sempre liberamente revocabili o modificabili); o addirittura per il sopravvenire di nuovi legittimari (un nuovo matrimonio, con o senza figli).

La continuità aziendale, in altre parole, è più facilmente garantita organizzando il passaggio generazionale al momento giusto, quando il titolare della farmacia è ancora nel pieno delle sue forze, programmando e realizzando, anche gradualmente, il trasferimento delle quote o dell'azienda con i più opportuni strumenti giuridici utili alla bisogna: una cessione a titolo oneroso, se il quadro economico e patrimoniale lo consente; una cessione a titolo gratuito, se il contesto familiare la rende possibile. Qui il pensiero va non solo alla donazione, dalla quale possono scaturire i problemi cui si accennava sopra, ma anche al cosiddetto "patto di famiglia", che è un'opzione da tenere presente per il caso in cui si riesca a coinvolgere tutti i legittimari.

## Patto di famiglia

Semplificando al massimo, potremmo dire che si tratta di una sorta di "patto successorio", cioè di un negozio giuridico finalizzato ad attribuire o negare diritti su beni coinvolti in una successione non ancora aperta.

Per principio consolidato, diversamente da quanto accade in altri ordinamenti giuridici, il nostro Codice civile reca da sempre un espresso divieto dei patti successori, allo scopo di tutelare la piena libertà di chi intende fare testamento (che è per l'appunto revocabile e/o modificabile fino all'ultimo istante di vita) e di evitare il sorgere di inopportune aspettative conseguenti alla morte di un soggetto terzo. Tutti i patti successori (istitutivi, dispositivi o rinunciativi, secondo la tradizionale distinzione) sono nulli e quindi inidonei a produrre alcun effetto giuridico.

Nel caso del trasferimento dell'azienda o di partecipazioni societarie e nel rispetto delle cautele formali e sostanziali stabilite dalla legge, il principio di cui sopra può però essere derogato mediante la stipula di un "patto di famiglia", cioè di un "*contratto con cui, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle diverse tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, a uno o più discendenti*".

SUCCESSIONE | LA LEGGE

## I punti chiave della normativa

Sotto il profilo formale, è necessario, per maggiore garanzia delle parti e a pena di nullità, che il "patto di famiglia" sia concluso per atto pubblico. Sotto il profilo sostanziale, è stabilito che "*al contratto devono partecipare anche il coniuge e tutti coloro che sarebbero legittimari ove in quel momento si aprisse la successione nel patrimonio dell'imprenditore*", ai quali è dovuta, da parte degli assegnatari dell'azienda o delle partecipazioni societarie, ove i legittimari non vi rinuncino in tutto o in parte, la liquidazione degli importi corrispondenti al valore delle quote di legittima mediante il pagamento di una somma o l'attribuzione di beni in natura. Infatti, secondo quanto dispone il Codice civile, "*i beni assegnati con lo stesso contratto agli altri partecipanti non assegnatari dell'azienda, secondo il valore attribuito in contratto, sono imputati alle quote di legittima loro spettanti*"; inoltre "*l'assegnazione può essere disposta anche con un successivo contratto che sia espressamente dichiarato collegato al primo e purché vi intervengano i medesimi soggetti che hanno partecipato al primo contratto o coloro che li abbiano sostituiti*", specificandosi infine l'importante previsione che "*quanto ricevuto dai contraenti non è soggetto a collazione o riduzione*". Insomma, è possibile mettere i propri familiari attorno a un tavolo e, con il consenso di tutti, assumere in uno o più momenti tra loro giuridicamente connessi ogni disposizione contrattuale necessaria per l'immediato trasferimento della farmacia o delle quote della stessa al discendente o ai discendenti prescelti, e per la connessa liquidazione economica dei familiari aventi diritto per legge a una quota della futura eredità, i quali, a questo punto, solo molto difficilmente potranno poi contestare gli accordi sottoscritti o lamentare una lesione della loro quota di riserva.

*L'imprenditore professionista dispone di un buon armamentario di strumenti e la scelta più utile deriva dalla valutazione concreta della situazione patrimoniale ed economica della famiglia e della farmacia*

La materia è di grande complessità e altro non è il caso di aggiungere. Ciò che importa, in conclusione, è tenere presente che, quando si ragiona del passaggio generazionale dell'azienda o delle quote di partecipazione nella farmacia, l'imprenditore professionista dispone di un buon armamentario di strumenti; la scelta più utile deriva dalla valutazione concreta della situazione patrimoniale ed economica della famiglia e della farmacia, dei rapporti familiari e delle aspirazioni e delle necessità delle varie generazioni coinvolte, sia dal punto di vista giuridico sia ovviamente da quello tributario. ●

© NotaryES/shutterstock.com





SUCCESSIONE | IL FISCO

# Passaggio agevolato: fino a quando?

*L'attuale fiscalità, decisamente favorevole, invita a una tempestiva pianificazione degli aspetti ereditari della titolarità di farmacia*

**Arturo Saggese**,
*commercialista Punto Farma srl*

© Khongtham/shutterstock.com

Attualmente nel nostro Paese il passaggio generazionale di un patrimonio prevede senza dubbio un trattamento estremamente agevolato dal punto di vista fiscale. Teniamo infatti presente che, in senso generale, la tassazione prevede, in base all'articolo 2, comma 48 del Dl n. 262 del 2006, l'applicazione delle seguenti aliquote:

- per trasferimenti fatti in favore di coniuge e parenti in linea retta si applica una aliquota del 4 per cento sul valore del patrimonio, al netto di una franchigia di 1 milione di euro per ciascun beneficiario;
- per i trasferimenti in favore di fratelli o sorelle si applica una aliquota del 6 per cento sul valore del patrimonio, al netto di una franchigia di 100mila euro per ciascun beneficiario;
- per i trasferimenti in favore di altri parenti fino al 4° grado, degli affini fino al 3° si applica una aliquota del 6 per cento sul valore del patrimonio, senza fruire di alcuna franchigia;
- per i trasferimenti in favore di tutti gli altri soggetti si applica una aliquota dell'8 per cento sul valore del patrimonio, senza fruire di alcuna franchigia.

Come si vede, le aliquote italiane variano dal 4 per cento all'8 per cento, mentre nel resto d'Europa per i parenti di primo grado – a titolo d'esempio – arrivano al 19 per cento in Germania, al 40 per cento per Regno Unito e Francia e al 34 per cento per la Spagna.

Il confronto con altri Paesi dell'Unione spiega perché in Italia si proponga ormai da tempo la possibilità di un ritocco al rialzo delle aliquote, oltre a un assottigliamento delle franchigie, e suggerisce di approfittare di questa situazione di particolare favore per programmare l'evento del passaggio generazionale nel più breve tempo possibile.

## Esenzione dall'imposta

Per entrare nello specifico della materia, i trasferimenti

SUCCESSIONE | IL FISCO

# Passaggio agevolato: fino a quando?

di quote di partecipazione e di azienda eseguiti in favore dei discendenti e del coniuge sono regolamentati, sotto il profilo fiscale, dall'articolo 3, comma 4-ter del Testo Unico delle disposizioni concernenti l'imposta sulle successioni e sulle donazioni (Tus 346/1990). La norma prevede la completa esenzione dall'imposta di tutti gli atti di successione *mortis causa* o donazione (compresi quelli eseguiti mediante i patti di famiglia ex art. 768 bis e segg. Cc) di tutti i trasferimenti di quote di partecipazione o azionarie in società, nonché trasferimenti, aventi medesima natura, di aziende o rami di azienda.
L'estremo favore della norma è dettato dall'esigenza di favorire il più possibile il passaggio generazionale delle aziende (si parla infatti di esenzione completa solo per i discendenti e per il coniuge) senza che questo subisca un eccessivo carico di imposta. Va specificato però che, in caso di successione o donazione di partecipazioni, l'esenzione dall'imposta esiste nella misura in cui l'erede o donatario acquisisca o integri il controllo della società ex art. 2359 comma 1 del Cc.
Ulteriore requisito per poter beneficiare dell'agevolazione è che il soggetto che acquisisce quota o azienda per atto *mortis causa* o a mezzo donazione prosegua nell'esercizio dell'attività o detenga il controllo per un periodo non inferiore ai cinque anni dal trasferimento. Nel caso ciò non dovesse accadere, il donatario o erede sarà costretto al versamento dell'imposta, con applicazione della sanzione e degli interessi di mora a far data dal momento in cui avrebbe dovuto versarla.
Nel caso in cui il donatario proceda al conferimento dell'azienda o del ramo di azienda o anche della partecipazione in un'altra società, ciò non determinerà la decadenza dal beneficio della agevolazione. Ciò è importante nel momento in cui l'erede di una farmacia gestita sotto forma di titolarità individuale proceda poi al conferimento in società al fine di riorganizzare il proprio patrimonio. Ciò è dettato dal fatto che il conferimento viene ormai riconosciuto dall'Agenzia delle Entrate come vero e proprio proseguimento dell'attività (Circolare 3/E/2008 e 18/E/2013). Il concetto di prosecuzione che mantiene il beneficio si verifica anche nel caso di altre operazioni straordinarie quali fusione e scissione *(vedi pag. 14)*.

## Peculiarità del "patto di famiglia"

Uno strumento frequentemente utilizzato nell'ambito del passaggio dell'attività alla successiva generazione è il patto di famiglia *(vedi pag. 5)*. Di fatto, questo strumento prevede l'anticipazione "programmata" degli effetti della successione, allo scopo di porre un certo equilibrio rispetto ai diversi eredi ed evitando in tal modo il sorgere di liti o contenziosi.
La Corte di Cassazione, però, con ordinanza n. 32823 del 19 dicembre 2018, ha evidenziato un importante aspetto circa la misura dell'agevolazione sopra descritta. Nel caso un solo erede dovesse essere assegnatario dell'azienda e successivamente lo stesso dovesse procedere a versare somme agli altri eredi al fine di "pareggiare i conti", le dazioni di denaro sarebbero invece soggette a imposta su successione e donazione nella misura del 6 per cento.
Pertanto, la stessa Corte ha posto l'accento sulla portata della norma agevolativa che favorisce i soli passaggi di aziende e non anche di altri beni, seppur direttamente collegati o conseguenti a un passaggio di azienda.
Caso interessante è quello per cui l'imprenditore che procede al passaggio dell'azienda nei confronti di uno solo dei figli, in sede di patto di famiglia, proceda poi a donare somme al fine di pareggiare i conti rispetto agli altri eventuali possibili figli donatari. Nel caso in cui la dazione in denaro a compensazione provenga direttamente dall'imprenditore donante verso il soggetto non assegnatario dell'azienda, questa sarà assoggettata a un'imposta di successione e donazione nella misura del 4 per cento, con franchigia di 1 milione di euro. Viceversa, se la donazione del denaro a compensazione venisse effettuata nei confronti dell'assegnatario dell'azienda, affinché successivamente provveda a pareggiare i conti con gli altri fratelli, la dazione eseguita subirebbe una tassazione del 6 per cento con una franchigia di 100.000 euro (donazione tra fratelli). ●

*L'estremo favore della norma è dettato dall'esigenza di favorire il più possibile il passaggio generazionale delle aziende senza che questo subisca un eccessivo carico di imposta*





LEGGE 124/2017

# Soci in farmacia

© wavebreakmedia/shutterstock.com

*Il conferimento dell'azienda in società si conferma un utile strumento ai fini della pianificazione del passaggio generazionale*

**Quintino Lombardo**,
*Franco Lombardo Cosmo – Studio Legale, Milano - Roma*

Per mille ragioni, ancor di più dopo la riforma recata dalla legge n. 124/2017 e non da ultimo per i possibili vantaggi fiscali, il conferimento in società è probabilmente lo strumento più diffuso e più utile alla pianificazione del passaggio generazionale.
Esso può consentire al titolare conferente di continuare a partecipare all'esercizio della farmacia secondo le modalità concordate, valorizzando adeguatamente allo stesso tempo l'apporto dei nuovi soci. Con lo statuto e con eventuali patti parasociali si possono disciplinare le regole del governo sociale e il regime della circolazione delle quote *inter vivos* e *mortis causa*.
Guardando alla farmacia, eventuali questioni successorie riguarderanno per lo più la liquidazione degli eredi sulla base del valore delle quote di partecipazione ancora in capo all'ex titolare conferente al momento della scomparsa, in forza di quanto stabilito nel Codice civile e nello statuto, potendosi invece escludere, se così fosse stato ritenuto opportuno, l'ingresso degli eredi nella società senza il consenso del socio o dei soci sopravvissuti.
Anche sotto il profilo pubblicistico, rileva la maggiore facilità della circolazione delle quote di partecipazione sociale rispetto alla circolazione dell'intero complesso aziendale, che può essere trasferito soltanto in uno con il diritto di esercizio della farmacia e dunque richiede l'emissione di un nuovo provvedimento concessorio da parte della Pubblica amministrazione, cioè il riconoscimento del trasferimento della titolarità della farmacia in capo a un nuovo soggetto; il che invece non è necessario nel caso di semplice trasferimento di quote sociali, dove l'intervento della Pa si limita a una semplice presa d'atto, con verifica di requisiti di partecipazione e d'incompatibilità, della composizione della compagine sociale.

## La disciplina prima della riforma

Come è noto, la legge n. 124/2017 ha profondamente innovato l'art. 7 della legge n. 362/1991, recante il regime speciale delle società titolari di farmacia.
La "storica" disciplina delle società speziali consentiva la titolarità delle farmacie, cioè il rilascio della relativa concessione da parte del Ssn, sia nell'impresa individuale (persona fisica) sia nell'impresa collettiva (società di persone fisiche), soltanto in capo a farmacisti regolarmente iscritti all'Ordine e in possesso del requisito dell'idoneità, da ottenersi con superamento della prova pratica nel concorso ordinario, ovvero con un biennio di pratica professionale in farmacia.
La legge altresì imponeva la necessaria coincidenza tra il soggetto professionista qualificato, intestatario della

# Soci in farmacia

concessione, e la proprietà del complesso aziendale farmaceutico; il che implicava, nel caso delle società di persone, la necessaria assunzione delle responsabilità di direzione da parte di uno dei soci. Il titolare della farmacia, sia nella forma individuale che collettiva, ne era necessariamente il responsabile e rispondeva dell'esercizio non solo come imprenditore e pubblico concessionario, ma anche come professionista iscritto all'albo, con tutte le implicazioni deontologiche del caso. Questa soluzione era ritenuta da sempre, come confermato anche dalla Corte di giustizia europea, una garanzia di elevata qualità del servizio. L'art. 8 della medesima legge n. 362/1991 delineava inoltre un severo regime d'incompatibilità, cosicché la partecipazione del farmacista nelle società titolari era consentita soltanto in mancanza di conflitti d'interesse con altri soggetti della filiera, non essendo possibile la posizione di titolare, gestore provvisorio, direttore e collaboratore di altra farmacia né qualsiasi rapporto di lavoro pubblico o privato.

## Cos'è cambiato per la successione

Per tutte queste ragioni, la disciplina speciale ha sempre previsto un periodo limitato di tempo – a pena di decadenza – entro il quale l'erede o gli eredi, anche non farmacisti, devono concludere la gestione provvisoria della farmacia, loro concessa affinché quest'ultima trovasse un titolare definitivo in capo a soggetto qualificato. In origine il suddetto termine era variamente stabilito in tre o dieci anni dalla morte del titolare, a maggior tutela di coniuge e discendenti, o addirittura al compimento dei 30 anni d'età di chi tra loro fosse iscritto alla facoltà di Farmacia, ma le più recenti riforme hanno portato la scadenza a soli sei mesi dalla presentazione della denuncia di successione, che deve avvenire entro un anno dalla morte.
La legge n. 124 /2017, tuttavia, ha modificato l'art. 7 della legge n. 362/1991 per i profili che qui interessano, così da consentire la partecipazione in pianta stabile nella società titolare di farmacia a chi farmacista non è. E anche di consentire alle società di capitali (società a responsabilità limitata e società per azioni) la possibilità di acquisto della titolarità delle farmacie, prevedendo che la direzione della farmacia possa essere affidata a un farmacista idoneo che non vi partecipa, cioè a un terzo collaboratore.
Per questa ragione, il termine della gestione provvisoria degli eredi oggi rileva, in definitiva, non più per l'individuazione obbligatoria di un farmacista idoneo alla titolarità, come in passato, bensì per la rimozione delle eventuali situazioni d'incompatibilità in capo agli eredi o al terzo interessato all'acquisto, in ossequio a quanto dispone l'art. 8 della legge n. 362/1991.
Per il resto, i modelli societari a disposizione per organizzare il passaggio generazionale della farmacia sono tutti quelli del Codice civile, e la scelta tra uno di essi dipenderà dalla dimensione dell'azienda, dai progetti d'impresa, dai rapporti e dalle specifiche esigenze dei soci.

## Società di persone e società di capitali

Tra i modelli societari disponibili si distingue, in generale, tra società di persone: società in nome collettivo (snc) e società in accomandita semplice (sas), e società di capitali: società a responsabilità limitata (srl), società per azioni (spa) e società in accomandita per azioni (sapa).
Solo le società di capitali hanno piena personalità giuridica e, in questo caso, delle obbligazioni sociali risponde soltanto la società; le società di persone, benché soggetti giuridici, vantano soltanto l'autonomia patrimoniale e, dove il patrimonio sociale sia incapiente, delle obbligazioni sociali rispondono in via solidale i soci personalmente e illimitatamente, cioè a prescindere dal capitale conferito, salvo il caso dei soci accomandanti. Il piano della responsabilità dei soci è dunque quello che innanzitutto deve essere tenuto presente nella valutazione del modello sociale, in relazione all'impegno concreto, al ruolo e agli obiettivi dei partecipanti.
I soci di una società in nome collettivo (snc), a prescindere dalla propria percentuale di partecipazione agli utili, rispondono sempre delle obbligazioni sociali nell'ipotesi in cui la società non sia in grado di farvi fronte, ed eventualmente falliscono insieme alla società.
La limitazione della responsabilità dei soci al solo capitale conferito è possibile nella società in accomandita: qui i partecipanti si dividono in due categorie, gli accomandanti e gli accomandatari. I primi si limitano a conferire un capitale e rispondono nei limiti delle somme conferite, ma non possono compiere alcun atto di gestione perché in tal caso assumerebbero la responsabilità illimitata; i secondi sono gli amministratori della società e il regime della loro responsabilità è del tutto assimilabile a quello dei partecipanti nella snc.
In virtù della personalità giuridica, invece, nelle società di capitali vale il principio opposto: è lo strumento tipico dell'investitore, che sottoscrive un certo numero d'azioni o di quote per partecipare all'impresa al fine di ricavarne un utile. Anche in caso di fallimento della società, il quotista di una srl o l'azionista di una spa non sarà mai chiamato a rispondere delle obbligazioni sociali, quello che rischia è unicamente il denaro impiegato per acquistare la partecipazione sociale.

## Amministratori e soci

Per quanto riguarda gli amministratori, cioè chi è chiamato a gestire l'impresa e ad assumerne la legale rappresentanza, nelle società di persone essi devono essere necessariamente tutti o taluni dei soci, in base al modello utilizzato.
Qui dunque vale il principio generale che ciascun socio ha il potere di amministrare e rappresentare la società. Con diversa formulazione statutaria, regolarmente iscritta nel registro delle imprese, i poteri di amministrazione possono però essere disciplinati diversamente, per esempio prevedendo che tutti o solo alcuni poteri di ordinaria amministrazione siano assegnati a ciascun socio singolarmente, mentre i poteri di straordinaria amministrazione debbano essere esercitati congiuntamente con firma di tutti.
Nelle società di capitali, invece, il regime dell'amministrazione e della rappresentanza può essere ancor più variamente articolato, in linea con la maggiore complessità del modello societario prescelto, e soggetti estranei alla compagine sociale possono essere nominati amministratori; nelle srl è però possibile organizzare l'amministrazione con elementi di forte flessibilità, secondo criterio disgiuntivo o congiuntivo e tenendo eventualmente conto di diritti particolari dei soci.
La diversa natura delle società, personale o capitalistica, ha conseguenze anche sul regime di circolazione delle partecipazioni. Salva l'eccezione del socio accomandante, infatti, nelle società di persone vale il principio cosiddetto d'*intuitus personae*: la partecipazione non è trasferibile senza il consenso di tutti i soci e, in caso di morte del socio, l'erede non ha diritto di sostituirlo nella società, ma soltanto di ottenere dalla società la liquidazione del valore della partecipazione.
Nelle società di capitali, invece, vale il principio opposto, cioè che le quote o le azioni siano liberamente trasferibili per atto tra vivi o causa di morte.
In entrambi i casi, tuttavia, lo statuto sociale può prevedere diversamente, eliminando o stabilendo limiti alla circolazione delle quote, con o senza regole di prelazione, oppure prevedendo particolari meccanismi finalizzati a tutelare il valore della quota venduta da un socio mediante l'obbligatoria vendita della quota di altri (clausole cosiddette di trascinamento), ovvero a superare situazioni di stallo tra i soci (clausole *russian roulette*).

*Nella srl, dal regime di circolazione e successione delle partecipazioni sociali al raffreddamento e risoluzione dei conflitti, tutto può essere disciplinato adeguatamente in base alle esigenze personali e di tutti i familiari*

## Modello sociale su misura

Tanti aspetti dell'organizzazione sociale possono essere disciplinati, sia in una società di persone sia nella società di capitali, sulla base dell'operatività, delle necessità e delle abitudini dei soci, come si vedrà più avanti. Soprattutto nella srl che, tra queste ultime, rappresenta il modello più flessibile e adattabile alle esigenze di una piccola-media impresa quale la farmacia: dall'amministrazione e gestione della società alla distribuzione degli utili e alla valorizzazione di specifici apporti personali, sia da parte di chi è farmacista sia da parte di chi non lo è ma contribuisce con opera manageriale. Dal regime di circolazione e successione delle partecipazioni sociali al raffreddamento e risoluzione dei conflitti, tutto può essere disciplinato adeguatamente in base alle esigenze personali e di tutti i familiari. ●

# I vantaggi della società

*Ormai messa a regime la possibilità di un ingresso di capitali in farmacia, la convenienza fiscale va valutata assieme alla funzionalità operativa delle scelte compiute*

**Arturo Saggese**, *commercialista Punto Farma srl*

© Natee Meepian/shutterstock.com

Come già ricordato altrove in questa pubblicazione, tradizionalmente la titolarità della farmacia è sempre stata legata alla figura del "farmacista titolare", soggetto professionalmente dotato dei requisiti utili ad assumerla. Al fine di ottenere un vantaggio fiscale dalla titolarità individuale spesso si è reputato opportuno procedere alla costituzione della cosiddetta "impresa familiare", ex art. 230-bis del Codice civile.
Questo istituto giuridico infatti, pur mantenendo la titolarità dell'impresa farmacia in capo al farmacista, consente che il reddito derivante dall'attività possa essere parzialmente attribuito al collaboratore dell'impresa familiare (anche non farmacista), facendone in tal modo derivare un abbassamento della pressione fiscale.
Va evidenziato che una variabile di cui tener conto nella costituzione dell'impresa familiare è costituita dalla pressione derivante dalla componente previdenziale. Infatti se il collaboratore dell'impresa è un non farmacista, ciò comporterà in capo al titolare di procedere al pagamento (con il "meccanismo della rivalsa") della cosiddetta Inps Ivs - Gestione Commercianti, ovvero della previdenza obbligatoria dovuta dai soggetti non farmacisti. Evidentemente il titolare, così come anche il collaboratore dell'impresa farmacia, non pagherà altra forma di previdenza al di fuori di quella obbligatoria, ovvero l'Enpaf.
Il reddito del titolare individuale viene colpito da una tassazione tipica del reddito di impresa che è rappresentata dall'Irap (Imposta regionale sulle attività produttive), pari al 3,9 per cento della base imponibile. Oltre a questa, il reddito viene poi a cumularsi con tutti gli altri eventuali redditi personali, scontando l'Irpef (Imposta sul reddito delle persone fisiche, che è un'imposta ad aliquota progressiva, con misure che vanno dal 23 al 43 per cento a seconda degli scaglioni di reddito) e le addizionali regionali e comunali all'Irpef. E fin qui niente di nuovo.

## Le società di persone

La titolarità della farmacia può essere attribuita anche alle cosiddette società di persone. Queste vedono, di fatto, la medesima tassazione dell'impresa familiare, con la particolarità che, mentre nell'impresa familiare la titolarità della farmacia è in capo al singolo e la distribuzione del reddito sul collaboratore può prevedere una quota di reddito attribuibile non superiore al 49 per cento, nella società di persone il reddito può essere attribuito come si preferisce, normalmente in funzione delle quote detenute in percentuale, ma anche con una percentuale di partecipazione diversa rispetto alla percentuale di distribuzione.
In relazione alle due differenti tipologie di società di persone, la società in nome collettivo (snc) e la società in accomandita semplice (sas), la prima prevede che i soci siano tutti lavoranti e dunque amministratori, oltre che illimitatamente responsabili con il proprio patrimonio per le obbligazioni sociali. Con la legge 124/2017 i soci non devono essere necessariamente tutti farmacisti (fermo restando le incompatibilità di legge): nel caso lo siano pagheranno a livello contributivo la sola Enpaf; diversamente, se in compagine sociale dovesse esserci un non farmacista, andrà attivata anche in questo caso la previdenza Inps Ivs - Commercianti.
Nel caso in cui il non farmacista sia un soggetto non operativo in farmacia, sarebbe opportuno scegliere il secondo tipo di società, la società in accomandita semplice. Questa vede la presenza all'interno della propria compagine di due tipologie differenti di soci: gli accomandatari e gli accomandanti. I primi hanno le medesime caratteristiche dei soci di società in nome collettivo. I secondi invece sono meri soci finanziatori, non lavoranti e caratterizzati da responsabilità limitata al proprio apporto di capitale sociale. Gli accomandanti non sono gravati da alcuna forma di previdenza obbligatoria, proprio perché non lavoranti.

## Le società di capitale

Il vero cambiamento con la legge 124/2017, oltre al fatto che soci di società titolari possono essere anche non farmacisti, è costituito dalla possibilità per la titolarità di farmacia di essere posta anche in capo a una società di capitali, come per esempio una società a responsabilità limitata (srl).
Questa società costituisce un vero e proprio soggetto giuridico a sé stante rispetto al socio, la cosiddetta autonomia patrimoniale perfetta. A seguito di ciò, i soci rispondono con il solo apporto a capitale delle obbligazioni della società e annualmente non possono procedere a prelevare reddito se non a seguito di delibera dell'assemblea dei soci che si esprimesse in tal senso.
Ricordiamo che la società a responsabilità limitata sconta sul proprio reddito due imposte: l'Ires, che ammonta al 24 per cento, ed è quindi un'imposta proporzionale ad aliquota unica, e l'Irap al 3,9 per cento.
Se paragoniamo le tassazioni delle due tipologie di soggetti, Irpef per le società di persone e Ires per la srl, ci rendiamo conto della forte differenza a livello di aliquota.

## Quale scelta?

La valutazione da farsi sul più appropriato modello societario di titolarità deve tenere conto, oltre a quanto sopra detto, anche dell'operatività e delle abitudini dei soci.
Nello specifico, i soci di società di persone (come del resto anche le imprese familiari) possono prelevare un utile lordo al più pari al reddito d'esercizio, senza per questo dover attendere l'approvazione del bilancio, adempimento a cui invece sono tenute le srl, oltre al deposito dello stesso presso il Registro Imprese in Camera di commercio. La tassazione dell'utile andrà poi per trasparenza, pertanto tutto l'utile, indipendentemente dal prelievo, sarà assoggettato a tassazione piena.
Le srl al contrario prevedono che, nel caso in cui i soci procedano alla distribuzione dei dividendi, in capo al singolo socio si applichi una tassazione con aliquota secca al 26 per cento. Questo doppio meccanismo (prima in capo alla società e poi in capo al socio) fa perdere *appeal* alla srl, che resta interessante nella misura in cui l'intento dei soci sia quello di lasciare gli utili in azienda, per esempio con finalità di investimenti futuri.
Un modo intelligente di gestire i frutti della srl da parte dei soci è quello di voler attribuire un compenso come direttore (se socio), in quanto questo sarebbe assoggettato, quale reddito assimilato al lavoro dipendente, all'imposta Irpef e relative addizionali, mantenendo la sola previdenza Enpaf.
Nel caso fosse presente un altro socio (anche non farmacista), allo stesso potrebbe invece essere attribuito il compenso come amministratore, e in tal caso la previdenza sarebbe quella legata alla gestione separata Inps. Tutta l'eccedenza di reddito resterebbe quindi in tal modo in azienda, con la conseguenza di pagare le sole imposte della srl, Ires e Irap appunto.
Tirando le somme: le diverse forme di titolarità sono utili a un determinato obiettivo, e la scelta deve cadere su quella più consona al suo raggiungimento. Tenendo conto di ciò, rispetto alla forma di titolarità da valutare per un passaggio generazionale, ma anche per atti *inter vivos* in generale, la forma societaria da privilegiare resta quella più conveniente e pratica soprattutto dal punto di vista del cedente. ●

INCOMPATIBILITÀ

# Socio e collaboratore, via libera dalla Consulta

*Una recente sentenza rende meno severo il regime delle incompatibilità alla partecipazione nella società titolare di farmacia, ma a ben precise condizioni*

**Quintino Lombardo**,
*Franco Lombardo Cosmo – Studio Legale, Milano - Roma*

Un ulteriore impulso all'utilizzo dello strumento societario per il passaggio generazionale della farmacia e per la riorganizzazione del patrimonio familiare è giunto dalla recente sentenza della Corte costituzionale n. 11 del 5 febbraio 2020, che ha riguardato l'incompatibilità alla partecipazione a una società titolare di farmacia con "*qualsiasi rapporto di lavoro pubblico e privato*", come stabilito dall'art. 8, lettera C), della legge n. 362/1991: una norma la cui portata è stata notevolmente ridotta dalla Corte, con correlato ampliamento delle possibilità partecipative dei familiari e dei terzi investitori, in corretta interpretazione delle nuove disposizioni della legge n. 124/2017.

## Il rapporto di lavoro è compatibile

Vi è da dire che sulla materia dell'incompatibilità si erano registrate le opinioni più diverse, talune molto severe, fino a ritenersi che qualsiasi rapporto di lavoro fosse in sé incompatibile con la partecipazione nella società titolare di farmacia, consistesse pure nell'acquisto di una semplice quota di partecipazione minima, per puro investimento e senza poteri d'amministrazione né ambizioni gestorie.
La Corte ha respinto nettamente tale approccio, dichiarando infondato il dubbio d'illegittimità costituzionale della norma, con riferimento alla fattispecie del socio di una srl titolare di farmacia, parte nello stesso tempo di un rapporto di lavoro.
È stato infatti ritenuto che l'incompatibilità in questione, stante il collegamento esplicito al sistema delle sanzioni riferito solo al farmacista, si riferisca esclusivamente "*al soggetto che gestisca la farmacia (o che, in sede di sua assegnazione, ne risulti associato, o comunque coinvolto, nella gestione)*". Insomma, la Corte costituzionale ha stabilito che l'intestazione di una semplice quota sociale, che non comporti un coinvolgimento nella gestione della farmacia, sia legittimamente possibile anche se il socio è parte di un rapporto di lavoro.
Tali conclusioni invece non riguardano tutte le altre incompatibilità, cioè quelle cosiddette di filiera (produzione e informazione scientifica del farmaco) e relative all'esercizio della professione medica, perché, come espressamente previsto dall'art. 7, comma 2, della Legge n. 362/1991, esse sono vincolanti per tutti i partecipanti a qualsiasi società titolare di farmacia.

## Soci purché senza poteri

La norma di cui sopra, invece, subordina l'applicazione delle altre incompatibilità, cioè le disposizioni del successivo art. 8, comma 1, lettere B) e C), a un'espressa verifica di "compatibilità" con la natura delle società titolari di farmacia (il *calembour* è nella norma stessa), il che ha condotto i giudici a escludere che l'impedimento a essere parte di un rapporto di lavoro possa essere riferito anche a chi non intende assumere un ruolo professionale o di gestione. "*Essendo... consentita, nell'attuale nuovo assetto normativo, la titolarità di farmacie (private) in capo anche a società di capitali, di cui possono far parte anche soci non farmacisti, né in alcun modo coinvolti nella gestione della farmacia o della società, è conseguente che a tali soggetti, unicamente titolari di quote del capitale sociale (e non altrimenti vincolati alla gestione diretta da normative speciali), non sia pertanto più riferibile l'incompatibilità «con qualsiasi rapporto di lavoro pubblico privato», di cui alla lettera c) del comma 1 dell'art. 8 della legge n. 362 del 1991*".
Via libera dunque all'ingresso nelle società titolari di farmacia, se non si assume posizione gestoria (quale il socio di srl senza poteri e il socio accomandante), senza che sia necessario rinunciare al posto di lavoro, il che evidentemente consentirà un ancor più ampio e flessibile ricorso allo strumento societario nell'organizzazione del patrimonio familiare e nel passaggio generazionale. ●

*Via libera all'ingresso nelle società titolari di farmacia senza che sia necessario rinunciare al posto di lavoro, il che consentirà un più ampio e flessibile ricorso allo strumento societario nell'organizzazione del patrimonio familiare e nel passaggio generazionale*





SOCIETÀ DI FARMACIA

# Le operazioni straordinarie

*Conferimento, scissione e trasformazione sono azioni utili al passaggio generazionale. Interessanti e attrattive per i molti vantaggi che possono offrire, sono però da maneggiare con attenzione*

**Arturo Saggese**, *commercialista Punto Farma srl*

Quando parliamo di operazioni straordinarie, parliamo di quelle operazioni incidenti in maniera sostanziale sulla titolarità della farmacia stessa (a tal punto da modificarla del tutto) utili alla riorganizzazione del suo controllo o alla modifica del riparto dei suoi utili, alla riorganizzazione del patrimonio immobiliare legato alla farmacia o al cambio della natura societaria del soggetto titolare.

## Il conferimento

Operazione tra le più interessanti da mettere in campo per agevolare il passaggio generazionale, oltre che per avere una serie di vantaggi fiscali di non poco conto, il conferimento si sostanzia nel trasferire la titolarità della farmacia, che è a titolarità individuale, in una nuova società (di persone o di capitali).
Il trasferimento avviene con atto notarile in regime di neutralità di imposta, pertanto pur essendo un trasferimento di titolarità non costituisce operazione da cui emergono plusvalori da assoggettare a tassazione. In cambio del trasferimento, l'ex titolare ora socio riceve una quota di partecipazione proporzionale al valore costituito dall'apporto della azienda/ramo d'azienda farmacia. Contestualmente il nuovo socio (magari ex collaboratore dell'impresa familiare) apporta denaro al fine di poter entrare anche con una minima quota. In questa sede, laddove ci siano le condizioni, si potrebbe ipotizzare anche di effettuare una donazione indiretta nei confronti del "socio di capitali" da parte del socio "ex titolare" per favorire l'ingresso in società con una quota più elevata rispetto a quella derivante dal solo apporto di denaro (ma attenzione agli effetti giuridici della donazione...).
A questo punto andrà solo valutato il testo di statuto da adottare (ossia il regolamento della società) e, soprattutto, la percentuale di reddito da far partecipare al socio di capitali. A tal proposito ricordiamo che la quota di partecipazione agli utili può (nel caso convenga, fiscalmente parlando) non essere direttamente proporzionale alla quota di partecipazione detenuta.
A corollario di questa operazione diventa determinante valutare la convenienza di affrancare il valore di avviamento conferito. Facciamo un passo indietro: al momento del conferimento, in atto, è possibile far emergere il valore di avviamento oggetto di conferimento – ossia il valore immateriale dell'autorizzazione all'esercizio dell'attività – la cui entità (legata alla capacità di produrre reddito dell'impresa in oggetto) può collimare con il valore di mercato della farmacia.
Supponendo quindi di avere una farmacia del valore di 1,8 milioni, si iscriverà a bilancio, post conferimento, questa cifra quale immobilizzazione immateriale alla voce "avviamento", esattamente come se si fosse acquistata l'azienda. In tal modo la si assoggetterà ad ammortamento civilistico in 18 anni (durata prevista per l'ammortamento di questa posta di bilancio). Nel passivo di bilancio, per

© tomatoko/shutterstock.com

equilibrare le partite, si iscriverà una riserva da conferimento di pari importo, riserva indisponibile.
L'articolo 176 del Tuir stabilisce che, nel caso in cui si faccia emergere un valore di avviamento, si possa "affrancare" lo stesso versando una imposta sostitutiva del 12 per cento.
Cosa significa? Molto semplicemente – proseguendo nell'esempio qui sopra – versando il 12 per cento di 1,8 milioni viene concesso di poter dedurre 1,8 milioni in 18 anni. Quindi spendendo 216mila euro si risparmia l'equivalente della tassazione subita ogni anno per ben 18 anni: cifra solitamente ben più considerevole ...
Questa operazione, in definitiva, consente sia di favorire l'ingresso degli eredi e di impostare il "passaggio di consegne", sia di rimodulare il riparto degli utili al fine di minimizzare l'impatto fiscale e ottenere un vantaggio straordinario.

## La scissione

La seconda operazione straordinaria da valutare in caso di passaggio di consegne è la scissione.
Questa, a mio modo di vedere, è l'operazione da valutare attentamente nel caso in cui si dovesse avere già una società titolare di farmacia con al suo interno anche – è una possibilità – un patrimonio immobiliare.
In questo caso sarebbe interessante fare delle valutazioni di "*spin-off*" immobiliare al fine di separare i due patrimoni.
L'operazione può tornare utile, per esempio, quando sia ha la necessità di "pareggiare i conti" in sede di patto di famiglia o donazione con altri figli o eredi che non possono entrare in compagine societaria della farmacia per ragioni di incompatibilità.
La scissione infatti consente di dividere una società letteralmente in due, generando una nuova entità con al suo interno parte del patrimonio della società scissa (*spin-off*).

## La trasformazione

Terza operazione straordinaria su cui fare un rapido *focus*, la trasformazione consente di mutare una società in un'altra avente natura giuridica differente. Di solito, la trasformazione che più di frequente viene eseguita è quella da società di persone in società di capitali.

*Il conferimento, in definitiva, consente sia di favorire l'ingresso degli eredi e di impostare il "passaggio di consegne", sia di rimodulare il riparto degli utili al fine di minimizzare l'impatto fiscale e ottenere un vantaggio straordinario*

Le ragioni per le quali potrebbe essere preferibile una società di capitali a una società di persone sono già state trattate, ma meritano comunque una riflessione.
Se si pensa di poter trasformare la propria società in una srl con il solo scopo di tutelare il proprio patrimonio personale in caso di *default* della farmacia, non si possono sottovalutare una serie di importanti elementi.
Il primo: il credito a cui si poteva accedere nei confronti delle banche o dei fornitori senza prestare garanzie di alcun tipo – perché la società di persone per natura porta già a garantire anche con il patrimonio dei soci – difficilmente sarà erogato alla srl senza prima che banche e fornitori non si garantiscano con garanzie personali dei soci, garanzie fidejussorie o garanzie reali (pegno o ipoteca).
Il secondo: il più delle volte l'*asset* di maggior valore che si possiede è proprio la farmacia, e averla in società, seppure una società a rischio limitato, non la salverebbe da una gestione aziendale poco accorta.

## Un'ultima raccomandazione

Il tema delle operazioni straordinarie è molto "seducente", e certamente tante sono le cose che possono essere fatte ma attenzione a non giocare d'azzardo: per interventi di questo tipo è sempre opportuno, anzi fondamentale, lasciarsi guidare da professionisti esperti, che possano aiutarvi a valutare non solo i vantaggi indiscutibili ma anche i rischi e le conseguenze di varia entità che si annidano dietro ogni scelta e che ricadranno sulla generazione di farmacisti successiva. ●



Progetto Stop&Start

Farbanca sostiene la farmacia nel suo percorso di cambiamento e sviluppo

Check-up aziendale per rafforzare la struttura patrimoniale e finanziaria della farmacia

Farbanca si affianca al professionista di fiducia del farmacista per valutare aspetti finanziari come il rating, i piani finanziari a lungo periodo, la struttura del debito, il rapporto tra mezzi propri e capitale di rischio, determinanti per il successo di una qualsiasi azienda e indispensabili per la sua valutazione e accessibilità al credito.

Per avere maggiori informazioni sui prodotti e servizi di FarBanca o fissare un appuntamento, può contattare il gestore clienti direttamente, via telefono o via e-mail.
I riferimenti del gestore clienti di ogni regione sono pubblicati sul sito **farbanca.it** nella sezione contatti, oppure può chiedere di essere contattato:
- chiamando il nrumero 848 850 850 (chiamate urbane da lunedì a venerdì dalle 9:00 alle 17:00)
- inviando una e-mail all'indirizzo **filiale@farbanca.it**

FarBanca

www.farbanca.it

**Messaggio promozionale.** L'affiancamento della banca nell'ambito del progetto Stop&Start è gratuito.

Ristrutturazione

**TH.KOHL**
PHARMACY SOLUTIONS

Tel. 045 6511811
www.thkohl.it

Automazione

**PHARMATHEK**
AUTOMATION TECHNOLOGIES

Tel. 045 950301
www.pharmathek.com

*Si suggerisce di valutare con il proprio commercialista i benefici introdotti dal Decreto Rilancio (D.L. 19 maggio 2020, n.34)